

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Di zaman seperti sekarang ini, sumber daya yang sangat bernilai bagi suatu perusahaan adalah informasi akuntansi guna menghadapi para pesaingnya. Informasi yang bersifat strategis, penting diperlukan oleh perusahaan. Yang dimaksud dengan informasi disini adalah informasi yang berkaitan dengan kelangsungan jangka panjang perusahaan yang dibutuhkan sebagai pengambilan keputusan yang baik dan mengarahkan pada tindakan yang diinginkan.

Kondisi inilah yang mengharuskan pihak perusahaan agar dapat bersifat lebih aktif dan produktif dalam mengatur usahanya sehingga perusahaan tidak hanya bertahan saja namun juga mampu berkembang dalam lingkungan usahanya. Oleh sebab itu diperlukan pengendalian internal yang terorganisir dengan baik. Pengendalian internal penjualan dan pembelian barang dagang yang memadai akan mempunyai andil penting dalam mendukung kelancaran proses penjualan dan pembelian dalam perusahaan.

Kegiatan yang perlu dilakukan oleh setiap perusahaan untuk membenahi perusahaannya agar dapat unggul dalam dunia industri yang semakin marak sekarang ini, yaitu mencakup banyak aspek yang perlu diperhatikan oleh pihak manajemen perusahaan agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Salah satu aspek yang diperlukan dan butuh untuk diperhatikan dalam hal ini adalah sistem akuntansi terhadap penjualan dan pembelian.

Bagian yang terpenting perusahaan yang ingin dicapai sendiri ialah dengan memperoleh laba yang maksimal, disamping hal – hal lainnya. Tercapainya tujuan perusahaan memperoleh laba yang telah ditargetkan membuat perusahaan dapat melakukan banyak hal untuk kesejahteraan pemilik, karyawan, serta meningkatkan kualitas produk dan dapat melakukan investasi baru. Maka dari itu, manajemen diharuskan mampu untuk memenuhi target sesuai dengan yang diharapkan.

Menurut Mulyadi (2016:3) Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Perusahaan akan unggul dan mendapatkan keuntungan di dalam dunia industri apabila dapat memanajemen atau memanfaatkan sistem akuntansi dengan baik. Dalam perusahaan sebuah sistem informasi berperan penting sebagai senjata untuk bersaing dengan perusahaan lainnya, karena informasi membantu manajer dalam pengambilan suatu keputusan.

Banyak perusahaan yang telah mengimplementasikan teknologi informasi yang modern dan canggih untuk mendukung sistem informasi akuntansi mereka. Dibutuhkan teknologi informasi agar memungkinkan perusahaan bisa mengelola data dan menghasilkan informasi secara cepat dan akurat. Strategi juga begitu penting untuk diperhatikan perusahaan agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya, hal ini guna menjaga stabilitas perusahaan agar dapat bertahan dalam jangka waktu yang relatif panjang.

Kegiatan bisnis pada mulanya yang dilakukan oleh organisasi – organisasi amatlah kompleks, yang kemudian dapat menimbulkan masalah bagi pihak manajemen dalam mengawasi, mengelola, dan mengontrol kegiatan perusahaan secara langsung. Untuk mengatasi masalah tersebut diperlukan sistem informasi akuntansi yang memadai agar dapat digunakan pihak manajemen supaya membantu merencanakan, mengendalikan, dan mengkoordinasikan kegiatan perusahaan.

Kegiatan pengawasan dalam perusahaan terutama perusahaan yang sedang berkembang tidaklah mungkin dilakukan seorang diri oleh pimpinan perusahaan karena jenjang pegawai yang cukup luas. Selain itu, kemajuan teknologi informasi yang berpengaruh banyak terhadap pemrosesan data. Sehingga resiko terhadap sistem akuntansi juga menjadi bertambah. Maka, perusahaan juga harus mempunyai alat bantu pengendalian yaitu pengendalian internal. Pengendalian internal begitu dibutuhkan dalam sistem akuntansi pembelian guna kelancaran proses pembelian barang dagang. Prosedur pembelian barang dagang. Dalam jalannya proses pembelian barang dagang melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan tujuan agar pelaksanaan pembelian dapat diawasi dengan baik.

Prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur, dan pencatatan penjualan. Dalam prosedur penjualan kredit, sulit dipisahkan antara prosedur pencatatan penjualan dan piutang, karena keduanya berkaitan erat. Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Bagian – bagian yang terkait dalam prosedur penjualan

adalah bagian pesanan penjualan, bagian kredit, bagian gudang, dan bagian pengiriman (Baridwan, 2009:109).

Penyebab terjadinya kekacauan dalam prosedur penjualan salah satunya adalah minimnya pengendalian internal pada sistem dan prosedur yang mengatur suatu transaksi. Untuk mengatasi problema tersebut, setiap perusahaan perlu menyusun suatu sistem dan prosedur yang bisa menciptakan pengendalian yang baik didalam mengatur kegiatan transaksi perusahaan. Salah satu kegiatan yang berkaitan dengan penjualan barang dagang adalah prosedur pembelian, dengan adanya prosedur pembelian yang baik dan terorganisir maka masalah yang umum terjadi seperti pemborosan, terjadinya ketidaksesuaian persediaan barang dagang dengan data dapat dihindari dan diatasi.

Tidak menutup kemungkinan di dalam perusahaan terdapat pihak – pihak yang melakukan kesalahan seperti melakukan penggelapan uang kas. Hal tersebut disebabkan sifat kas yang likuid dan bisa digunakan oleh siapapun serta tidak semua mengetahui jumlah yang terkumpul. Maka dari itu, pengelolaan kas perlu ada upaya untuk mengontrol dan menjauhkan dari tindakan penggelapan dan penyelewengan kas yang bisa berpengaruh pada kegiatan operasional perusahaan. Supaya pelaksanaan berjalan dengan semestinya, maka sistem penjualan dan pembelian perlu dibuat secara efektif dan efisien, sehingga tercipta pengendalian dan pengawasan yang tepat terhadap penjualan dan penerimaan kas guna memberikan informasi kepada pimpinan dan pihak – pihak manajemen guna mengambil sebuah keputusan.

Dalam aktivitas ekonomi terdapat perusahaan yang bergerak di bidang jasa dan barang dagang. Perusahaan jasa merupakan perusahaan yang uang jasanya ditarik dari pemakai jasa, misalnya pada pendapatan suatu perusahaan laundry yaitu terdapat pada uang jasa melaundrynya, pendapatan perusahaan jahit yaitu terdapat pada uang jahitannya. Selain perusahaan jasa adapula perusahaan dagang yaitu perusahaan yang berkecimpung dibidang penjualan dan pembelian barang dagang. Perusahaan barang dagang dapat dibedakan antar pedagang besar dan pedagang kecil. Pedagang besar atau grosir biasanya membeli langsung dari pabriknya, sedangkan pedagang kecil atau eceran biasa membeli dari grosir yang kemudian dijual ke konsumen dengan harga eceran.

PT Huifeng Surabaya merupakan sebuah perusahaan dagang yang bergerak dibidang suku cadang mesin sepatu. Aktivitas penjualan dan pembelian merupakan kegiatan pokok bisnis ini karena kemajuan dan berkembang pesatnya perusahaan bergantung pada proses penjualan dan pembelian tersebut yang harus dikelola dengan baik. Dengan berjalannya waktu dan berkembangnya perusahaan, maka muncul sebuah masalah yaitu kesalahan dalam melakukan penjualan dimana banyak penjualan tanpa memperhatikan jumlah ketersediaan barang, kemudian juga muncul masalah dalam penerimaan pesanan barang dari konsumen yang disebabkan permintaan pesanan yang hanya dilakukan lewat lisan. Disamping itu juga adanya perangkapan tugas pada bagian penjualan dan pengiriman barang.

Maka dari itu sistem akuntansi merupakan suatu hal yang penting bagi kegiatan penjualan dan pembelian, agar setiap kegiatan tersebut dapat berjalan sesuai dengan sistem dan prosedur dan perusahaan akan menjadi lebih efektif dan

efisien dalam kegiatan operasionalnya. Dengan adanya pengendalian internal yang memadai, maka tidak akan terjadi tindakan penyelewengan atau kecurangan – kecurangan yang bisa terjadi di perusahaan, serta meminimalisir masalah dan resiko buruk yang terjadi di perusahaan. Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis mencoba untuk membahas topik tersebut dengan mengangkat judul **“SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN DAN PEMBELIAN PADA PT HUI FENG SURABAYA”**.

### **1.2 Tujuan Studi Lapang**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui secara langsung sistem akuntansi penjualan dan sistem akuntansi pembelian pada PT. Hui Feng Surabaya

### **1.3 Manfaat Studi Lapang**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah kepentingan terapan, yaitu hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan informasi dan masukan bagi perusahaan yang diteliti untuk mengetahui langkah - langkah yang harus diambil sebagai pertimbangan yang lebih baik atas sistem akuntansi penjualan dan sistem akuntansi pembelian pada PT. Hui Feng Surabaya, sehingga berguna dimasa yang akan datang.

### **1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang**

Ruang lingkup penelitian ini agar tidak melebar dan pembahasannya dapat mengarah pada permasalahan ini, maka penulis hanya akan membahas masalah

tetntang sistem akuntansi penjualan dan sistem akuntansi pembelian pada PT. Hui Feng Surabaya.

### 1.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan penjelasan tentang bagaimana cara pengumpulan data selama kegiatan studi lapangan yang betujuan untuk mendapatkan data dan informasi yang akurat. Maka metode pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut :

#### 1. Observasi

Observasi (pengamatan) yaitu cara untuk mendapatkan dan mengumpulkan data di dalam lingkungan perusahaan dengan melakukan pengamatan secara langsung pada obyek yang akan diteliti. Penulis akan mengobservasi atau mengamati proses jalannya transaksi pembelian dan transaksi penjualan baik tunai maupun kredit pada PT Huifeng Surabaya.

#### 2. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan tanya jawab secara langsung dengan informan untuk mendapatkan data - data yang lebih akurat. Informan yang terkait dengan wawancaa ini adalah Bapak Sugijanto Wahjudi selaku Kepala Operasional PT Hui Feng Surabaya

#### 3. Dokumentasi

Dokumentasi (*Documentation*) metode dokumentasi merupakan suatu cara pengumpulan data yang diperoleh dari dokumen – dokumen perusahaan yang berhubungan dengan obyek penelitian. Data yang diperlukan sebagai

dokumentasi seperti *invoice*, surat jalan, PO, surat penawaran serta dokumen - dokumen lain yang mendukung dalam proses penjualan dan pembelian pada PT. Hui Feng Surabaya.

## **1.6 Jadwal Studi Lapang**

### **1.6.1 Lokasi Kegiatan**

Kegiatan pengambilan data dalam studi lapang dilakukan di perusahaan PT Hui Feng Surabaya yang terletak pada Ruko Dupak Mutiara Blok A 08, No. 63 Gundih Bubutan, Surabaya, Jawa Timur 60172 Surabaya.

### **1.6.2 Data Pelaksana Studi Lapang**

Nama : Andika Savitra

Tempat, tanggal lahir : Surabaya, 23 November 1998

Jenis Kelamin : Laki - laki

Agama : Islam

Alamat : Jalan Bandarejo 3/26,  
Kel. Sememi, Kec. Benowo, Surabaya

E-mail : [svtrsaja@gmail.com](mailto:svtrsaja@gmail.com)

No. Hp : 088217417392

NPM : 16.1.03.01838

Program Studi : D3 Akuntansi

Perguruan Tinggi : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA)  
Surabaya

Alamat Perguruan Tinggi : Jalan Menur Pumpungan No. 30 Surabaya



### **1.6.3 Waktu Studi Lapang**

Diharapkan kegiatan pengambilan data dapat diselesaikan dalam kurun waktu satu bulan, yaitu antara pertengahan bulan Juni hingga pertengahan bulan Juli dengan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh PT Hui Feng Surabaya.



